

Management

DÉCEMBRE 2016 ▶ management.fr

▶ 4,90€

“

Le succès est fait pour être partagé. Sinon, on déprime...

ALEXANDRE MARS

DIRIGEANT D'EPIC FOUNDATION

TENDANCE
LA BLOCKCHAIN, QU'EST-CE QUE C'EST ?

LEGO
L'INCROYABLE SAGA DU GÉANT DU JOUET

ORGANISATION
ET SI ON CHANGEAIT DE BOSS TOUTS LES SIX MOIS ?

BOOSTEZ VOTRE CV

10 FORMATIONS COURTES POUR PROGRESSER VITE

LE GUIDE DE L'ANTI **BURN-OUT**

REDONNER (ENFIN) DU SENS À SON JOB... ET À SA VIE !



OKALYS

Des scénarios de vente tactiles au service de la performance commerciale

Après dix ans d'expertise, Okalys livre cette année la troisième version de son logiciel conçue pour créer des scénarios de vente tactiles et maximiser les ventes. Une version encore plus aboutie, tactile et disponible hors connexion. Christophe Cadic en est le créateur. Entretien.

Comment est née la V3 d'Okalys ?

La première version du logiciel d'Okalys est sortie en 2006. Après 3 ans de recherche et développement, nous avons lancé, fin 2015, la version 3.0, une version tactile et off-line très innovante. Cette évolution du logiciel Okalys est spécialement adaptée aux nouveaux usages tactiles et à l'utilisation croissante des tablettes numériques par les commerciaux. Cette version répond aux attentes des entreprises ayant des forces de ventes nomades et souhaitant structurer leurs discours.

Quels sont les atouts de ce logiciel ?

Okalys se positionne en tant qu'outil au service de la performance commerciale de la force de vente nomade. L'outil va permettre aux entreprises de faire travailler les équipes ensemble pour réaliser de véritables scénarios de ventes et structurer l'information commerciale. Les supports et les scénarios de ventes sont produits par le siège et les commerciaux les récupèrent grâce à une simple synchronisation via un accès internet. Une fois la synchronisation effectuée, le book de vente s'exécute hors connexion. En entretien de vente, le commercial est rapidement opérationnel et se consacre davantage à son client. Il n'a pas de manipulation informatique à effectuer ni de logiciels à ouvrir, l'ensemble des documents et des médias s'ouvrent et se ferment automatiquement au travers de la même interface. Les documents s'enchaînent d'un doigt grâce à un mouvement horizontal pour passer d'un document à un autre et d'un mouvement vertical pour parcourir le document en cours. Le commercial adopte une nouvelle attitude et retrouve son véritable métier : vendre.



Quelles sont vos références ?

Nous travaillons historiquement avec le groupe Lactalis et ses filiales : Lactel, Bridel, Président... Nous travaillons également avec le groupe Scotts (leader de produits de jardin grand public), etc. Le milieu de la grande distribution est notre principal segment car le plus demandeur de ce genre d'outil. C'est un domaine où il y a beaucoup de promotions, beaucoup de documents spécifiques aux enseignes, un fort besoin de mobilité... D'où la nécessité d'avoir un outil moderne capable d'être à jour facilement. Mais les systèmes de ventes sont très variés et c'est pour cela que le book et les scénarios de ventes tactiles sont adaptables à la majorité des entreprises. Le but est de permettre au commercial de changer sa posture face à son client et de gagner en liberté et en efficacité.

Quels sont les projets d'Okalys ?

Nous souhaitons accélérer le développement commercial de cette version 3 d'Okalys et continuer de faire grossir l'équipe. Nous serons présents lors des salons Mobility For Business et Institut Français du Merchandising, à Paris en novembre.



www.okalys.com
contact@okalys.com
 09 53 32 10 90